



## INDA elege nova diretoria e conselho

Institucional

**Associados elegeram chapa encabeçada por Carlos Loureiro.  
 Resultado foi anunciado durante reunião de mercado**



A reunião de mercado realizada em 30 de março marcou a troca de gestão do Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço. Além de fazerem uma avaliação conjunta sobre o primeiro trimestre e apresentarem as projeções para 2009, Carlos Jorge Loureiro e Christiano da Cunha Freire aproveitaram a ocasião para anunciar Loureiro como o novo presidente do INDA.

Christiano Freire destacou a importância da escolha de Loureiro para presidir a Instituição “A escolha partiu do princípio de que, neste momento de incertezas, não se deve escolher qualquer piloto, e sim o melhor do mercado”, avaliou o ex-presidente, fazendo alusão à escolha de pilotos de avião.

### NOVA DIRETORIA

Respeitado executivo da distribuição de aços no país, Carlos Jorge Loureiro assumiu a presidência do INDA em 1º de abril, com a missão de contribuir para o aprimoramento da disseminação dos dados estatísticos da **Rede Nacional de Distribuição de Aços**. “No mundo de hoje é preciso saber transformar

dados em informações e conhecimento. A tomada de decisão é de cada um, porém, divulgar informações de qualidade é dever das instituições”, afirmou Loureiro, durante apresentação (leia entrevista com o presidente na página 4).

O plano de metas da nova diretoria do Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço, para o biênio 2009/2011, visa a fortalecer o setor da distribuição de aços no Brasil, ampliando, para tanto, sua representação e visibilidade junto ao mercado e aos governos. Ademais, atrair grandes distribuidores que ainda não sejam associados e sensibilizar os associados quanto à importância do envio regular e correto dos dados solicitados também são metas da nova gestão.

Informar com precisão para facilitar as decisões dos associados é o foco principal da desta diretoria. Como centro de informações, o Instituto precisa da colaboração de todos para ampliar seus dados e aperfeiçoar sua divulgação. Com base nessa premissa, o INDA pretende criar uma agenda de encontros regulares com a Rede, a fim de promover o intercâmbio dessas informações.



As siderúrgicas brasileiras bateram recordes de produção e lucro, de 2007 a outubro de 2008. A China, entre 2003 e 2008, era o destino certo de quase toda a exportação de aços do Brasil, por conta das Olimpíadas de Pequim. Acreditava-se que, a partir de 2008, o país passaria de importador a exportador líquido de aços.

Em 2008, com a crise global, os fundos de hedge diversificaram seus investimentos na tentativa de evitar ou reduzir perdas, mediante a compra de ativos em commodities, passando a investir em minério de ferro e em aço. Como tinham posições compradas nesses ativos, o ferro gusa, por exemplo, chegou a ter posição vendida em até USD 900. Um absurdo! Na verdade a valorização desses ativos foi irreal, senão vejamos:

Na crise dos tigres asiáticos de 1998, a China escapou incólume, graças, sobretudo, aos seus controles monetários e à inconvertibilidade de sua moeda – o país mantém fixa a paridade entre o yuan e o dólar. Foi somente no final do século XIX que a China começou a reconhecer a necessidade de mudança, pois havia uma pressão social de sua população por melhor qualidade de vida.

A partir de 1950, uma nova fase de abertura econômica teve início com os países desenvolvidos determinados a estabelecer uma arquitetura internacional de comércio e finanças. Os EUA instituíram e mantiveram a abertura comercial, com o dólar atuando como moeda de reserva mundial. A China adquiriu então dois trilhões de dólares americanos, transformando Pequim no maior credor dos EUA.

**Então temos aqui dois paradigmas que não se sustentam.** O primeiro refere-se ao recorrente entendimento de desativação de plantas siderúrgicas obsoletas no mercado que havia entre 2000 e 2002. Mas, como houve crescimento da



produção, nenhuma planta com possibilidade de produção foi desativada. O segundo é sobre a crença de que havia excesso de liquidez no mundo. Não tinha! O que houve foi excesso de oferta com base em títulos fraudulentos lastreados em ativos de alto risco. O subprime.

A China se uniu à OMC - Organização Mundial do Comércio

em 2001 e a ansiedade chinesa para promover suas exportações demonstram que ela mesma tem financiado suas transações através do Banco Popular da China, a uma taxa de juros artificialmente baixa, com o superávit de reservas que ela mantém em dólares.

Estima-se que haja na China cerca de 900 siderúrgicas e mais de 120 fabricas de veículos; números muito maiores que em qualquer outro país. Isso é um símbolo da indústria chinesa nascente. Ted Fishman explica em seu livro *China S/A* que, na virada do século XX, antes do advento da verdadeira produção em massa, havia nos Estados Unidos aproximadamente o mesmo número de fabricantes de veículos que existem hoje na China, os quais posteriormente se fundiram. O referido período, portanto, coincide com a primeira crise mundial de 1929 e com a produção em massa conhecida como Fordismo.

As crises de 1929 e 2008 têm duas coisas em comum em posições inversas: em 1929 não havia a globalização e sua rapidez de informação, e tampouco havia as imensas reservas monetárias na China; em 2008 ocorre o inverso e, a direção política chinesa, além de manter artificialmente a paridade do yuan, é aliada ao controle de pilares estratégicos da economia, como os setores de ferro, produção de aços e automóveis, sobre os quais o partido comunista exerce controle direto. Os maiores grupos chineses são do campo petroquímico (Donglian e Qilu Petrochemical Groups) e do aço (Baosteel).

Portanto a China, maior produtora mundial de produtos siderúrgicos, continuará a abastecer o mundo com o seu excedente de produção a preços baixos. Preços estes que podem não dar sinais de recuperação no segundo semestre e tão pouco em 2010, podendo, ainda, permanecer assim por anos.

<sup>1</sup>Rinaldo Maciel de Freitas é Advogado, membro da Associação Paulista de Estudos Tributários – APET e consultor tributário do Sindisider. - E-mail: rinaldobh@sindisider.com.br

#### Diretoria Executiva

**Presidente:** Carlos Jorge Loureiro

**Vice-presidente:** José Eustáquio de Lima **Diretor Administrativo e Financeiro:** Miguel Jorge Locatelli **Diretor para Assuntos Extraordinários:** Nuno Francisco Bruno Saramago.

**Conselho Diretor:** Alberto Piñera Graña; Carlos Henrique Stella Rotella; Heuler de Almeida; Luiz Ernesto Migliora; Newton Roberto Longo. **Superintendente:** Gilson Santos Bertozzo.

**Revista Brasileira do Aço** Fone: 11 2272-2121 revista@inda.org.br **Conteúdo**

**Editorial:** Luana Ribeiro luana@inda.org.br **Jornalista Responsável:** Zilda de Assis

(Mtb: MG-3525/JF) **Projeto gráfico, diagramação e editoração:**

www.mais3marketing.com **Publicidade:** +3 Marketing Fone: 11 2574-5664

**Impressão:** Visão Gráfica. Distribuição exclusiva para Associados ao Inda. Os artigos e opiniões publicados não refletem necessariamente a opinião da Revista Brasileira do Aço e são de inteira responsabilidade de seus autores.

# Distribuição mostra sinais de recuperação

Por Oberdan Neves Oliveira



Estatísticas

As vendas de fevereiro apresentaram alta de 7,6% em relação a janeiro, totalizando 237,2 mil toneladas. Superando as expectativas, as compras de fevereiro totalizaram 193,1 mil toneladas, representando um acréscimo de 40,4% em relação ao mês anterior. As importações caíram 47,4% em relação ao mês

anterior, alcançando o volume total de 82,4 mil toneladas. Mesmo com as compras em volumes acima do esperado, os estoques apresentaram queda de 5,2% em relação ao mês anterior, totalizando 807,6 mil toneladas.

## Panorâmica do Aço

Unid: 1000 ton.

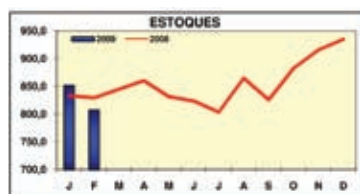
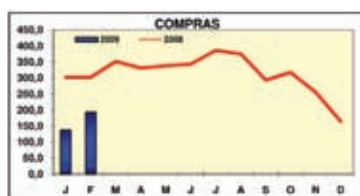
PRODUÇÃO MUNDIAL Janeiro			PRODUÇÃO AMÉRICA LATINA Janeiro			PRODUÇÃO BRASIL Fevereiro		
2009	2008	Var. %	2009	2008	Var. %	2009	2008	Var. %
85.768	112.870	-24,0%	3.271	5.810	-43,7%	1.654	2.710	-39,0%

## Desempenho dos Associados INDA

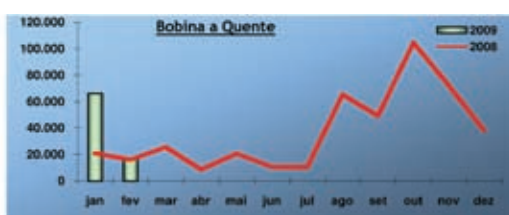
Unid: 1000 ton.

ESTOQUE <sup>1</sup> Fevereiro			COMPRAS <sup>2</sup> Fevereiro			VENDAS Fevereiro		
2009	2008	Var. %	2009	2008	Var. %	2009	2008	Var. %
807,6	829,0	-2,6%	193,1	311,7	-38,0%	237,2	306,5	-22,6%

<sup>1</sup> incluem importações informadas pelos associados  
<sup>2</sup> incluem os embarques das usinas para outros setores via distribuição.  
<sup>3</sup> Produtos: LCG, BQ, BF, CZ, CPP, CAZ e EGV



## Importações de Aços Planos<sup>3</sup>





## A arma secreta de Carlos Loureiro

### Entrevista

**Com vasta experiência no mercado siderúrgico, Carlos Jorge Loureiro assume a presidência do INDA e do SINDISIDER com o propósito de contribuir para o aprimoramento e disseminação dos estudos estatísticos da Rede de Distribuição de Aços. Em um momento de instabilidade econômica, o executivo tem pela frente o desafio de encontrar um ponto de equilíbrio para superar as incertezas.**

***O senhor foi presidente do INDA de 1985 a 1989. Vinte anos depois, o que mudou na distribuição de aços?***

Se você observar o crescimento do Brasil de 1985 a 2009, vai perceber que mudou o tamanho do mercado, assim como mudou a dimensão da distribuição. Em 1985, a produção brasileira de aços planos era de 6.985 milhões de toneladas, em 2008, esse número subiu para 14.300 milhões de toneladas. A participação da distribuição sempre se manteve em uma média de 40%, mas nesses vinte anos, o mercado agregou valores ao processamento de estocagem.

***Quais são os desafios de assumir a presidência de duas instituições em um momento de incertezas como o atual?***

Nesse momento é preciso conseguir contribuir para que a distribuição se posicione melhor no mercado, fornecendo a ela o conhecimento necessário para tomar decisões acertadas. Isso não só na distribuição, mas em qualquer setor.

***Como o sr. vê o futuro da distribuição de aços frente às constantes consolidações observadas no mercado?***

As consolidações ocorrem de acordo com a evolução das empresas e o crescimento do mercado, que está em constante mutação. A distribuição em 1975 não é a mesma de hoje, assim como as 20 maiores empresas do setor não são as mesmas daquele período. Hoje as consolidações ocorrem com maior frequência por conta da dinâmica das controladoras,

mas isso não garante que daqui alguns anos elas ocorrerão na mesma quantidade.

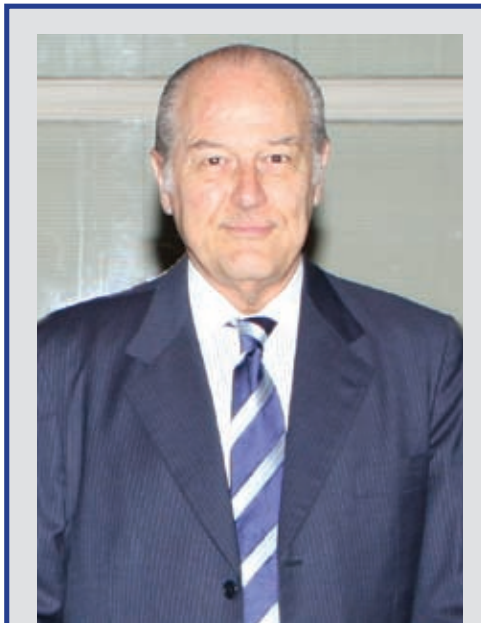
***Muitos clientes da distribuição, como os setores da construção civil, máquinas e equipamentos e automobilístico solicitaram ajuda ao governo para impulsionar o crescimento no primeiro trimestre deste ano. O Senhor acredita que***

***somente o reflexo destas medidas serão suficientes para aquecer a distribuição?***

Como a distribuição não faz parte do consumo, para crescer é preciso que nossos clientes, que estão na ponta do mercado, cresçam. As medidas de incentivo do governo fazem sentido, pois para crescer é preciso permitir que os clientes consumam.

***O senhor aposta em uma recuperação da distribuição ainda este ano ou, como na construção civil, bons resultados são esperados somente para 2010?***

Em 2010 a distribuição poderá crescer de 15 a 20%, ou seja, voltar ao mesmo nível de 2008 recuperando a perda deste ano.



**"É preciso conseguir contribuir para que a distribuição se posicione melhor no mercado"**

*Carlos Loureiro, presidente do INDA*

***Deixe uma mensagem final aos associados***

O mais importante e o foco principal desta gestão é fornecer conhecimento da situação de mercado 'on time', ou seja, em tempo real, para auxiliar as tomadas de decisão dos associados. A decisão é de cada um, mas nada melhor que fazê-la consciente daquilo que está acontecendo no mercado.



### **Palestra ministrada por representante do Sindipeças foi marcada por tom otimista. Na sede do INDA, associados ao Instituto esclareceram dúvidas e discutiram o panorama do setor de autopeças**

Otimista, esclarecedora e ilustrativa. Esta foi a tônica da palestra ministrada por Nelson Ferreira, conselheiro do Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores), no dia 18/3.

Convidado pelo INDA, Nelson Ferreira falou sobre as ações do setor de autopeças para conter a crise e comentou as medidas adotadas pelo governo nesse sentido. Desde que a instabilidade econômica atingiu o país, em outubro do ano passado, o Sindipeças criou um 'comitê anti-crise', reunindo-se periodicamente com representantes do governo na tentativa de encontrar soluções para driblar as intempéries.

Ainda sobre as medidas para estimular o crescimento do setor, o Sindipeças se mostra contrário à contrapartida da manutenção de empregos para a prorrogação do IPI reduzido. O consultor esclarece: "Não concordamos que isso seja feito individualmente, por empresa. Aceitamos manter o nível de emprego no setor como um todo", afirmou Nelson. (A prorrogação por mais três meses foi anunciada dia 30/3 e entrou em vigor em 1º de abril).

Ferreira apontou mudanças positivas no perfil do setor de autopeças desde o último trimestre do ano passado. Segundo ele, "a busca pelo cliente e a preservação dos compradores importantes têm sido ações mais efetivas das empresas". A avaliação do conselheiro mostra que as incertezas serviram também para melhorar as relações com o cliente

no mercado de autopeças.

Em momentos de instabilidade, a preocupação com a importação de produtos chineses – inerente a todos os setores da indústria - tende a aumentar. Mas, no setor de autopeças, a atenção concentra-se em outro ponto: na comercialização de produtos pirateados. Segundo Nelson, a instituição tem tomado providências com vistas à erradicação dessa prática. "Não estamos percebendo um aumento grande de importação de autopeças. Há um crescimento, sim, de autopeças remanufaturadas, comercializadas a preços vis. Por esse motivo o Sindipeças está fazendo um trabalho para evitar que peças piratas tenham êxito no mercado".

A explanação de Nelson levou aos presentes um pouco daquilo que está em falta no mercado doméstico há mais de seis meses: otimismo. O conselheiro do Sindipeças apresentou os números do setor e comentou que comparados a 2008 podem soar alarmistas, mas se contrastados com o crescimento de 2007 ou 2006 os resultados deste início de ano já apresentam alguma melhora.

Quando questionado sobre a inadimplência no setor automobilístico, o que já começa a ser chamado de subprime automobilístico, Nelson Ferreira foi categórico "Isso não é um problema sério; não acreditamos nisso dentro do Sindipeças", concluiu.



Artigo

## Tributação da Construção Metálica com o IPI

**Ao estabelecer a regulamentação do IPI, a Fazenda Pública não pode contrariar certas diretrizes, lhe cabendo apenas aplicar criteriosamente os Princípios Constitucionais. Não foi o que aconteceu na tributação com o IPI incidente sobre telhas metálicas**

Por Rinaldo Maciel de Freitas<sup>1</sup>

Em regra, os tributos são utilizados como instrumentos de arrecadação tributária. Dentro do sistema de economia de mercado, são na função arrecadatória o que se convencionou denominar de fiscalidade. Paralelamente à fiscalidade temos a extrafiscalidade, que consiste basicamente em política de emprego de instrumentos tributários com objetivos econômicos e sociais.

O IPI - Imposto sobre Produtos Industrializados é um imposto regulatório a quem a Constituição Federal de 1.988 determinou ser seletivo em função da essencialidade do produto como meio de alcançar essa extrafiscalidade:

**Art. 153 Compete à União instituir impostos sobre:**  
**IV produtos industrializados;**  
**§ 3º O imposto previsto no inciso IV:**  
**I será seletivo, em função da essencialidade do produto;**

Longe de outorgar mera opção ao legislador infraconstitucional, a Constituição Federal é imperativa em relação à seletividade em função da essencialidade do produto, em que consiste dizer que em operações com produtos industrializados supérfluos, a alíquota do imposto deve ser mais elevada ao passo que quanto mais essencial à vida do ser humano, menor deve ser a incidência do imposto.

O **aço** está maciçamente presente na construção civil. Ademais, tem-se visto despontar experiências bem sucedidas com projetos para a construção de moradias totalmente em aço, que trazem economia no processo construtivo e para o trabalhador.

O Princípio da Seletividade requer, portanto, a adoção de um processo de comparação entre produtos básicos, como para a construção civil e outros que não tenham uma função imprescindível. A Constituição Federal estabeleceu o princípio básico que norteia a instituição e a cobrança do IPI: o Princípio da Seletividade em função da essencialidade do produto, em razão do qual a alíquota do IPI deve ser estabelecida em razão inversa da imprescindibilidade das mercadorias de consumo:

**TRIBUTÁRIO. IPI. SELETIVIDADE. ALÍQUOTA ZERO. POLÍTICA ECONÔMICA DE UNIFORMIZAÇÃO DE PREÇOS. I** - De acordo com o parágrafo 3º, inciso I, do art. 153, da Constituição Federal, o IPI será seletivo, em função da essencialidade do produto. E esta determinação está contida no Decreto-lei nº 1.199, de 1971, art. 4º. Deste modo, em princípio, os produtos básicos, de maior consumo popular, não devem sofrer incidência nenhuma do IPI. Fundamentação relevante do pedido. **II** - Do ato impugnado pode resultar a ineficácia da medida, caso venha a ser deferida - imposto já foi pago ou empresa já foi autuada por não recolhê-lo (TRF - 1ª Região - Agravo de Instrumento - Processo nº 199701000164253/MG - Terceira Turma - 05/081997).

A seletividade em função da essencialidade do produto tem por escopo favorecer os consumidores finais de produtos industrializados que suportam a carga econômica do imposto. Portanto, pelo Princípio da Seletividade do IPI se alcança o Princípio da Capacidade Contributiva. Por ser o IPI um tributo indireto, a capacidade econômica não é apurada no fabricante do produto, mas no consumidor final do bem, o contribuinte de fato, que sofre efetivamente a carga fiscal pelos efeitos da repercussão.



<sup>1</sup>Rinaldo Maciel de Freitas é Advogado, membro da Associação Paulista de Estudos Tributários – APET e consultor tributário do Sindisider. - E-mail: rinaldobh@sindisider.com.br

## Governo do Estado de São Paulo estabelece novas regras para crédito de ICMS



### As novas decisões do governo paulista dificultam a entrada de Aço vindo do Espírito Santo e de Santa Catarina

A Guerra Fiscal, em parte gerada pela cobrança de diferentes alíquotas de ICMS, ganhou mais um capítulo, tendo desta vez como pano de fundo o crédito concedido nas importações feitas via Santa Catarina e Espírito Santo.

O governo do Estado de São Paulo, um dos mais prejudicados nessa batalha, publicou, em 20 de março último, a decisão normativa CAT nº 3, que inviabiliza a importação por conta e ordem de terceiros, a fim de impedir que empresas paulistas obtenham os benefícios instituídos pela Lei do Estado do Espírito Santo. Tais benefícios preveem o recolhimento do ICMS após a saída da mercadoria do estabelecimento importado e a incidência de alíquota ICMS reduzida em relação aos demais Estados.

Na prática, o Estado de São Paulo está proibindo que empresas sediadas no Espírito Santo sirvam de intermediárias para importações cujo destino sejam, na verdade, empresas paulistas, as quais se valem dos benefícios concedidos pelo FUNDAP (Fundo de Desenvolvimento de Atividades Portuárias). "Aquele que atua em nome de terceiro não é contribuinte de ICMS incidente sobre a importação. Em sendo a empresa contratada no sistema 'por conta e ordem' fundapeana, lhe

é vedado figurar como simples intermediária na importação, gozando de benefícios fiscais ao qual não faria jus à importadora de fato (que, de outra sorte, não precisaria se valer da "fundapeana" para realizar a importação)", esclarece o consultor tributário do Sindisider, Rinaldo Maciel de Freitas.

O governo capixaba discorda da decisão do Estado de São Paulo e quer buscar um acordo com o governo paulista.

Já o Estado de Santa Catarina concede redução de até 9% sobre ICMS a ser pago nas importações, cobrando apenas 3% de imposto da empresa importadora, contra os 18% praticados em São Paulo. A decisão normativa CAT nº 13, também de São Paulo, limita o desconto a 3% para empresas paulistas que importarem mercadorias via Santa Catarina.

As decisões do governo paulista têm impacto direto sobre o mercado siderúrgico, uma vez que dificultam a entrada de Aço vindo dos Estados de Espírito Santo e Santa Catarina. As ações que levaram à adoção de tais medidas endossam o pleito do SINDISIDER de fixar em 12% a alíquota do ICMS, evitando que empresas paulistas percam a competitividade no mercado por oferecer taxas interestaduais altas em relação a outros estados brasileiros, que promovem a concorrência desleal.



## ATUALIZE SEU CURRÍCULO COM OS CURSOS INDA

- **NEGOCIAÇÃO**
- **APLICABILIDADE DO AÇO**
- **ESPECIALIZAÇÃO EM VENDAS DE AÇO**
- **ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO**
- **ADMINISTRAÇÃO DE ESTOQUES**

Consulte a agenda para 2009. Aulas ministradas por professores da FIA/USP. Mais informações no site do Inda ([www.inda.org.br](http://www.inda.org.br)) ou pelo telefone 2272 2121 com Silmara.

## SINDISIDER ELEGE NOVA DIRETORIA E CONSELHO

No último dia 30 de março, os associados do INDA e do SINDISIDER (Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Produtos Siderúrgicos), elegeram sua nova Diretoria e Conselho.

A chapa vencedora, encabeçada pelo Sr. Carlos Jorge Loureiro, assume o SINDISIDER com a missão de encontrar o ponto de equilíbrio que consiga levar à superação desse momento econômico difícil pelo qual passa todo o planeta. "Com muita criatividade e conhecimento técnico específico, esperamos propor novas formas de interpretar e superar problemas crônicos da legislação brasileira, que insiste em sempre criar obstáculos para o desenvolvimento econômico do país", destaca o novo presidente, ao apresentar seu plano de metas.

### DIRETORIA/CONSELHO INDA/SINDISIDER GESTÃO 2009/2011

#### DIRETORIA EXECUTIVA

<b>Presidente</b>	<b>Carlos Jorge Loureiro</b>	<b>DCL Aços Laminados</b>
<b>Vice-Presidente</b>	<b>José Eustáquio de Lima</b>	<b>Gerdau Comercial</b>
<b>Diretor Administrativo e Financeiro</b>	<b>Miguel Jorge Locatelli</b>	<b>Lapefer Com. e Ind. de Laminados</b>
<b>Diretor de Negociações Trabalhistas</b>	<b>Newton Roberto Longo</b>	<b>Lunicorte Ind. e Com. de Laminados</b>
<b>Diretor de Assuntos Extraordinários</b>	<b>Nuno Francisco Bruno Saramago</b>	<b>ArcelorMittal Gonvarri</b>

#### CONSELHO DIRETOR E FISCAL

<b>Alberto Piñeira Graña</b>	<b>Condefer Ind. e Com. de Ferro</b>
<b>André Zinn</b>	<b>Juresa Ind. de Ferro</b>
<b>Antonio Gurgel Neto</b>	<b>Paulifer Ind. e Com. de Ferro</b>
<b>Carlos Henrique Stella Rotella</b>	<b>Armco do Brasil</b>
<b>Cármino Abate Neto</b>	<b>AP Abate Com. e Ind. de Ferro</b>
<b>Hélio Bernicchi Neto</b>	<b>Bernifer Perfilados de Aço</b>
<b>Heuler de Almeida</b>	<b>Companhia Metalúrgica Prada</b>
<b>João Luis Groth</b>	<b>Aços Groth</b>
<b>Luiz Ernesto José Migliora</b>	<b>Rio Negro Com. e Ind. de Aços</b>

## MDIC faz pesquisa para monitorar medidas protecionistas

### Levantamento junto às empresas visa a facilitar relações com parceiros comerciais em meio a cenário de incertezas

Em função da crise econômica global, alguns parceiros comerciais brasileiros criaram medidas protecionistas que prejudicam a exportação em diversas cadeias produtivas, inclusive na do aço.

Em vista disso, o MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), por meio de seu Comitê Executivo de Exportações, está fazendo o levantamento de tais medidas, a fim de que elas sejam monitoradas e discutidas nos fóruns existentes, tanto no âmbito das Comissões Bilaterais do Ministério quanto nos fóruns do MRE – Ministério das Relações Exteriores, no caso de países nos quais o MDIC ainda não tenha estabelecido canais de diálogo.

Desta forma, o INDA – Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço, solicita o auxílio de seus associados no levantamento dessas informações, e pede que comuniquem qualquer tipo de medida protecionista que esteja impedindo exportações ou investimentos internacionais.

Apesar de não haver prazo final para o envio das contribuições, as informações serão incluídas na agenda internacional do Brasil tão logo sejam encaminhadas para o MDIC.



#### Sindisider recebe mais um associado

Mais uma empresa passou a compor a base do Sindisider. A empresa Pro Service fica localizada em São Paulo e comercializa, dentre outros produtos, aço carbono, silício e alumínio e realiza corte e aplainamento de bobinas. A empresa tem como clientes os setores automotivo, autopeças, máquinas e equipamentos e eletrodomésticos, dentre outros. Mais informações no site [www.sindisider.org.br](http://www.sindisider.org.br)